



Title: "Professional Internship Report in Indonesian Agritech Startup"

During my internship period, I was required to submit an Internship Report as a replacement for my thesis. During my internship in company XYZ, one of the leading agri-commerce startups in Indonesia, I was assigned to the Brand Activation Department. my main mission was to support my team aligned with our team mission and strategy to accelerate acquisition (B2C and B2B segment) by echoing awareness campaign, brand communications & better penetration through offline engagements and events. I would like to choose project concept development to be focused and analyzed further on this report. Moreover, I prefer to take **"What are the strategies that should be implemented to improve the project concept development process?"** as a problem statement in this report. The Goal is to find the most efficient and effective way in representing Company XYZ's brand over offline events which involve personal experience that create an emotional connection between consumers and brand, product education and social media exposure. This report suggest the company to organize a monthly insight session across departments and divisions, Hire more people to be assigned to the brand activation department and use a QR code discount coupon which also can be used to track whether the audience make a purchase using the coupon and to collect consumer data. So, it would be useful to measure the effectiveness of our offline activity and the attribution of the event to the client acquisition funnel.

Keywords: report, brand activation, marketing

***DISCLAIMER: Due to confidentiality issue, i will address my company where i do my internship as Company XYZ**



Judul: "Laporan Magang Profesional di Perusahaan Startup *Agritech* di Indonesia"

Selama masa magang, saya diminta untuk menyerahkan laporan magang sebagai pengganti tesis saya. Selama magang di perusahaan XYZ, salah satu startup *agri-commerce* terkemuka di Indonesia, saya ditugaskan di departemen aktivasi merek. Misi utama saya adalah mendukung tim saya yang selaras dengan misi dan strategi tim kami untuk mempercepat akuisisi (segmen B2C dan B2B) dengan menggemakan kampanye *awareness*, komunikasi merek & penetrasi yang lebih baik melalui *engagement* dan acara offline. Saya memilih pengembangan konsep proyek untuk difokuskan dan dianalisis lebih lanjut pada laporan ini. Selain itu, saya memilih untuk mengambil "Strategi apa yang harus diterapkan untuk meningkatkan proses pengembangan konsep proyek?" sebagai pernyataan masalah dalam laporan ini. Tujuannya adalah untuk menemukan cara yang paling efisien dan efektif dalam merepresentasikan merek Perusahaan XYZ melalui acara offline yang melibatkan pengalaman pribadi untuk menciptakan hubungan emosional antara konsumen dan merek, edukasi produk, dan eksposur media sosial. Laporan ini merekomendasikan perusahaan untuk mengatur *insight session* bulanan lintas departemen dan divisi, merekrut lebih banyak orang untuk ditugaskan ke departemen aktivasi merek dan menggunakan kupon diskon kode QR yang juga dapat digunakan untuk melacak apakah audiens melakukan pembelian menggunakan kupon dan untuk mengumpulkan data konsumen. Jadi, data yang diperoleh akan berguna untuk mengukur keefektifan aktivitas offline kami dan atribusi acara ke corong akuisisi klien.

Kata kunci: laporan, aktivasi merek, pemasaran